Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V.S.K.) Basel

Redaktion: Dr. Hans E. Mühlemann
Verantwortlich für Druck und Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V.S.K.) Basel
Erscheint wöchentlich - Basel, den 15. Dezember 1951 - 51. Jahrgang - Nr. 50

Bundesrat Dr. Max Weber

Vorgestern, am 13. Dezember 1951, hat die Vereinigte Bundesversammlung den bisherigen Präsidenten der Direktion des V. S. K., Prof. Dr. Max Weber, zum Mitglied unserer obersten Landesbehörde gewählt. Auf Vorschlag der sozialdemokratischen Fraktion, der der Gewählte während mehr als eines Jahrzehnts als Nationalrat angehört hatte, erkor ihn das Parlament zum Nachfolger von Bundesrat Ernst Nobs, der nach achtjähriger Zugehörigkeit zu unserer Landesregierung sich auf den 1. Januar 1952 in den wohlverdienten Ruhestand zurückziehen wird.

Während Wochen löste ein Gerücht über diese Ersatzwahl das andere ab und liess viele Genossenschafter immer wieder zwischen Hoffen und Bangen; in den letzten Tagen vor der Wahl begann sich gegen den prominenten Genossenschafter auch ein eigentliches Kesseltreiben geltend zu machen. Nun sind die Würfel gefallen, und wir möchten die erste sich uns bietende Gelegenheit ergreifen, um dem neuen Mitglied unserer Landesregierung unsere herzlichsten Glückwünsche zu entbieten, nicht ohne gleichzeitig festzustellen, dass die Kräfte, die fortan im Dienste unseres Landes stehen werden, vielfach dem V. S. K. und der schweizerischen Genossenschaftsbewegung abgehen werden.

*

Bundesrat Dr. Max Weber, der auf den 1. Januar des kommenden Jahres sein neues, hohes Amt antreten wird, wurde am 2. August 1897 in Zürich geboren. Nach Abschluss seiner wirtschaftswissenschaftlichen Studien wandte er sich zur weiteren Ausbildung nach England, um dann Mitte der zwanziger Jahre die Redaktion der St. Galler «Volksstimme» zu übernehmen. Bald wurde man auf den jungen Redaktor aufmerksam, der auch als Verfasser einer finanzwissenschaftlichen Preisarbeit hervorgetreten war. So berief der Schweizerische Gewerkschaftsbund den 31jährigen nach Bern und anvertraute ihm die Leitung seiner wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung. In zwölfjähriger rastloser Arbeit baute Dr. Max Weber diese Abteilung auf und verstand es, die Stimme der grossen Arbeitnehmerorganisationen auch im wissenschaftlichen Gespräch zur Geltung zu bringen.

1940 trat der wissenschaftliche Mitarbeiter der schweizerischen Gewerkschaften, die Theorie mit der Praxis vertauschend, an die Spitze des Schweizerischen Bau- und Holzarbeiterverbandes. Und in jener Zeit ging es in der gewerkschaftlichen Praxis vornehmlich um den Teuerungsausgleich und um den Schutz der Wehrmänner, welchen Aufgaben sich das neue Mitglied unserer Landesregierung mit Geschick und Entschiedenheit widmete.

Während beinahe zwei Dezennien stand Dr. Max Weber in der vordersten Reihe der schweizerischen Gewerkschaftsbewegung, um dann 1944 als Mitglied der Verbandsdirektion in die Dienste des V. S. K. zu treten. Schon 1946 — nach dem Rücktritt von Maurice Maire — erfolgte seine Wahl zum Präsidenten der Direktion des V. S. K., in welcher Eigenschaft er bald zum eigentlichen Exponenten unserer gesamten Bewegung wurde und in rastloser Tätigkeit für die Genossenschaften arbeitete. Zahllos sind seine Interventionen im Nationalrat und an anderer Stelle, wo es galt, sich für die volle Gleichberechtigung und gegen jede Benachteiligung der Genossenschaften einzusetzen. Seine Bemühungen erschöpften sich jedoch da, wo er sich Gehör verschaffte, nicht im Schutz der Interessen genossenschaftlicher *Organisationen*, ihm lag ebenso auch das Wohl des *Konsumenten* am Herzen. Ob es sich um die Wirtschaftsartikel,

ob es sich um die Wehrsteuer, ob es sich um die Umsatzsteuer handelte, immer griff mit Sachkenntnis der Präsident der Direktion des V. S. K. in die Debatte ein, und, wenn auch mit einer eher genossenschaftsgegnerischen Parlamentsmehrheit zu rechnen war, so blieben ihm und der Sache, die er vertrat, Erfolge nicht versagt.

Viele Zweckgenossenschaften und andere dem V. S. K. nahestehende Unternehmungen, so vor allem die Genossenschaftliche Zentralbank, der er als Präsident des Verwaltungsrates dient, die «St. Johann», Lagerhaus- und Schiffahrtsgesellschaft (Silag), und die Bell AG lernten im Präsidenten der Direktion des V. S. K. einen erfahrenen und zielbewussten Förderer kennen, dem auch das Geschick dieser Unternehmungen am Herzen lag.

Bald nach seinem Eintritt in die Dienste des V. S. K. wurde er auch in den Zentralvorstand des Internationalen Genossenschaftsbundes (IGB) gewählt und löste 1948 in dessen Exekutivkomitee Johannes Huber ab. Im IGB trat er gerade in der jüngsten Vergangenheit als entschiedener Verfechter der demokratischen und freiheitlichen Traditionen der Genossenschaft hervor.

Jedoch nicht nur der schweizerischen und der internationalen Genossenschaftsbewegung stellte Dr. Max Weber seine Kräfte zur Verfügung. In zahlreichen eidgenössischen Kommissionen, im Bankrat der Schweiz. Nationalbank, in der Konjunkturbeobachtungskommission, in der Preiskontrollkommission und in vielen andern Gremien hörte man gerne auf den erfahrenen Praktiker und Wissenschafter.

An die Seite dieses gewiss schon gerüttelt vollen Masses an Arbeit trat vor zwei Jahren noch die akademische Lehrtätigkeit. Fragen der Sozialpolitik und des Genossenschaftswesens behandelt der angesehene Lehrer an der Berner Hochschule, derart in glücklicher Weise die Brücke zwischen Theorie und Praxis schlagend.

Noch auf vielen andern Gebieten und in vielen andern Aufgaben war und ist Prof. Dr. Max Weber tätig. Nennen wir hier nur die regelmässige Mitarbeit an der Genossenschaftspresse. Gewiss werden viele aktive Genossenschafter im ganzen Land es bedauern, in Zukunft gerade in unsern Spalten, in denen er oft zu ihnen sprach, dem grossen «W» nicht mehr oder doch nicht mehr allzu häufig zu begegnen. Der neu gewählte Bundesrat verstand es, in wenigen Worten den Kern und das Wesen einer Sache zu umreissen und hat damit gar oft in unseren Spalten den Weg gewiesen, den die Genossenschaftsbewegung in ihrem Interesse und im Interesse ihrer zahlreichen Mitglieder zu beschreiten hatte.

*

Es ist für die schweizerische Genossenschaftsbewegung eine Ehre, einen ihrer führenden Männer dem Lande zur Verfügung stellen zu dürfen, doppelt ist diese Ehre, weil wir wissen, dass Bundesrat Prof. Dr. Max Weber der grösseren Aufgabe, die ihn erwartet, voll und ganz gewachsen und dem ganzen Lande wichtige Dienste zu leisten in der Lage sein wird. Es ist für die Genossenschaftsbewegung aber auch ein Verlust, in Zukunft nicht mehr in gleichem Masse auf die Mitarbeit eines hervorragenden Genossenschafters zählen zu dürfen, der in den letzten Jahren in massgebender Weise die schweizerische Genossenschaftspolitik mitbestimmt hat.

Dem scheidenden Präsidenten der Verbandsdirektion sprechen wir den Dank der ganzen schweizerischen Genossenschaftsbewegung aus, für die Dienste, die er ihr geleistet hat, und entbieten Bundesrat Prof. Dr. Max Weber noch einmal unsere herzlichsten Glückwünsche für die hohe Ehre, die ihm — und damit indirekt auch der schweizerischen Genossenschaftsbewegung — zuteil geworden ist.

m.

Die Rolle der Selbstbedienungsläden für die amerikanische Lebensmittelversorgung

Amerika, uns meist vorgestellt als das Land der besten Autos, der höchsten Wolkenkratzer, der Schönheitskönigin und der vorbildlichen Demokraten, hat auch ganz normale Lebensbedürfnisse. 150 Millionen Menschen werden hier alle sechs Stunden genau so hungrig wie jedermann sonst, und arbeiten, hart, oft unvorstellbar hart für das teure Brot und — die tägliche Margarine. Wirklich, die meisten essen «Oleo», eine butterähnliche Margarine, und tun das ohne Bedauern, denn «Oleo» ist gut und billig. Ueberhaupt ist «billig» das Schlüsselwort. Auch der Amerikaner muss täglich in Sachen «Magen gegen Geldbörse» entscheiden.

Dies erleichtern ihm Unternehmen wie der Lebensmittelgigant A. & P. — die Atlantic & Pacific Tea Company — jetzt wegen Uebertretung der Antitrust-Gesetze vor die Schranken gerufen. A. & P. hat sich in 90 Jahren aus einem kleinen New Yorker Teeladen zum grössten Geschäftsunternehmen der Vereinigten Staaten entwickelt. In gleicher Linie stehen nur noch die Standard Oil, allenfalls die Stahlindustrien und General Motors. 7 bis 8 % des gesamten inneramerikanischen Lebensmittelhandels liegen in den Händen von A. & P. 1949 hatte A. & P. einen Umsatz von 2,9 Milliarden Dollars und verfügt heute über rund 10 000 Niederlassungen. Davon sind wohl über die Hälfte hochmoderne «Super-Markets» (abgekürzt «Super Mart») mit Selbstbedienung.

Das Geheimnis dieser amerikanischen «Lebensmittel-Saga» beruht auf der strikten Anwendung einfacher Prinzipien; standardisierte Geschäftsführung; Leitung, Verhandlung, Vertretung durch eine Person; keine Kredite, kein Rabatt, keine Hauszustellung, sondern Selbstbedienung und Anlage der Gewinne in niedrigen Preisen. Ein «Super Mart» muss gross sein, um alle Waren des täglichen Bedarfs vom Scheuertuch über die frischen Gemüse, die vielfältigen Konserven bis zu frischem Fleisch und Fisch aufnehmen zu können. Er muss so gelegen sein, dass er dem autofahrenden Publikum leicht zugänglich ist, d. h. er muss einen ausreichenden Parkplatz haben. Der Amerikaner zieht es vor, 10 ja 15 Meilen zu fahren, anstatt längere Zeit nach einem Parkplatz suchen oder zu entfernt parken oder gar eine Parkgebühr zahlen zu müssen.

Unser «Super Mart High and Low» (soll heissen: hohe Qualität bei niedrigen Preisen), in dem ich als einer von 160 Angestellten arbeitete, so berichtete kürzlich ein

nach San Francisco ausgewanderter Deutscher, hat einen Umsatz bis zu 100 000 Dollars täglich. Die grosse Halle liegt zwölf Meilen von der Stadt entfernt, mit einem ausschliesslich für die Käufer bestimmten Parkplatz, auf dem sie ihre Wagen abstellen können. Beim Eingang nimmt sich der Käufer einen Handwagen und schiebt ihn durch den von mannshohen und armtiefen Regalen an den Aussenwänden und Innengängen besetzten Raum. Er ladet ein, was er braucht oder vielmehr was er sich wünscht, und fährt dann schliesslich zu einem der fünfzehn Ausgangsschalter, wo die Ware elektrisch aufgerechnet und in grössere Papiersäcke verpackt ihm an das draussen parkende Auto getragen wird.

Ein guter «Super Mart» hat von jeder Ware wenigstens zwei, von den meisten drei oder vier Marken. Erbsen gibt es: frisch, gefroren, getrocknet, getrocknet gekocht und eingemacht, mit oder ohne Speck, mit Tomaten, Käse usw. Unter den Büchsen findet man alle Erbsengrössen von 1 bis 6, winzig bis «Jumbo-Giant-Size»; Jede dieser sechs Erbsengrössen in sechs verschiedenen Büchsengrössen und jede einzelne Büchse wieder in vier verschiedenen Marken. — Ein ganzer Büchsenladen für sich. Da in der Geschäftszeit wegen des starken Betriebes nur mit Schwierigkeiten nachgefüllt werden kann, müssen die Regale so viel fassen, wie von jeder Ware voraussichtlich den Tag über gekauft wird.

Die Aufmachung spielt eine überragende Rolle. Sie ist für den Amerikaner wichtiger als die Verarbeitung der Lebensmittel, das «processing». Wenn bei «High and Law» die Wegbeförderung des Leerguts, das samt und sonders verbrannt wird, auch nur zehn Stunden stocken würde, erstickte der ganze Betrieb in Kartons, Holzwolle und Kisten. Die Verpackung von Tomaten erscheint unglaublich; ein Cellophangehäuse, das für Schmuck nicht zu schlecht wäre. Sie kosten auch mehr als Ananas und Spargeln.

Aus der ganzen Art einzukaufen, ist leicht die uns nicht ganz verständliche Bedeutung des Kühlschrankes zu erkennen. Alles muss eine Woche reichen. Hinzu kommt die immer grössere «availability» die «Verfügbarkeit» — an tiefgefrorenen Lebensmitteln, ein Reklameausdruck, der die Furcht, es könne der betreffende Gegenstand ausgehen, suggeriert. Heute gibt es tiefgefroren auch Obsttorten, Pommes frites, Brathühner, Spaghetti, Spezialgerichte wie Tamales oder Ravioli; alles um es aufgewärmt sofort servieren zu können. Auch auf dem Lande macht die Hausfrau ihr Gemüse, Obst und Fleisch nicht mehr ein. Sie hat einen Tiefkühler oder mietet sich im Gemeindetiefkühler ein, in dem Truthähne und Pflaumenkuchen warten, bis ihre Stunde schlägt. Selbst Brot wird so wochenlang aufgehoben. Ueberraschende Gäste sind kein Grund mehr, sich aufzuregen.

Käufer ist im «Super Mart» jedermann, beileibe nicht etwa die Hausfrau allein. Im Gegenteil, der Mann verfügt — wenigstens noch in der Mehrzahl der Fälle — über das Auto. Er kriegt als erster die Lohntüte in die Hand und kauft oft selber ein. Langsam schieben die Käufer ihre Handwagen durch die regalbestandenen Gänge. Die meisten überlegen sich nicht, was sie etwa heute, morgen oder übermorgen brauchen, sondern denken lediglich an das, was sie nicht im Kühlschrank haben. Andere wieder sind ratlos und denken laut vor sich hin: «Ich müsste eigentlich etwas von diesem oder besser noch von jenem nehmen ... dies sieht recht ordentlich aus.»

Wenn Kinder dabei sind, dann bettelt und jammert es unablässig: Daddy, eine Melone ... Daddy, Weintrauben ... Daddy, eine Wassermelone ... Daddy dies und Daddy jenes ... Und der kleine Quälgeist bekommt alles, auch wenn er zu Hause längst keinen Hunger mehr hat und dann die Hälfte in den Mülleimer wandert. Er bekommt es, denn über ihm schwebt der Geist des seligen Freud und droht den Eltern mit «Verdrängungen» und «Enttäuschungen».

Die Selbstbedienungsläden müssen mit einem ehrlichen Publikum und einer noch ehrlicheren Belegschaft rechnen. Die Angestellten rekrutieren sich aus allen Schichten der Bevölkerung. Gelegenheitsarbeiter, Pastoren, die während ihrer Ferien einen neuen Eisschrank für ihre Familie erarbeiten wollen, Studenten und die, die dort ihren Beruf finden, d. h. nach amerikanischer Vorstellung dazu verdammt sind, wie der Chinese zum Wäschewaschen.

Berufsberatung und Verkäuferberuf

In Nr. 49 des «Schweiz. Konsum-Vereins» vom 8. Dezember 1951 äussert sich Otto Lezzi zu diesem Thema in einer Art und Weise, die nicht unwidersprochen bleiben darf. Als langjähriger Genossenschafter und Berufsberater, dem weder Otto Lezzi noch der von diesem in aller Oeffentlichkeit angeprangerte Berufsberater bekannt sind, darf ich mir wohl erlauben, ein paar Gedanken zum erwähnten Artikel zu äussern.

«Im Interesse des Berufes, vor allem aber auch im Interesse der Schulentlassenen würden wir eine enge Zusammenarbeit und Fühlungnahme zwischen Berufsberatung und den für die Ausbildung Verantwortlichen sehr begrüssen.» Mit diesem durchaus berechtigten Wunsche schliesst Otto Lezzi seinen Artikel, der kaum dazu angetan sein dürfte, die gewünschte enge Zusammenarbeit sicherzustellen oder zu fördern. Die Erfahrungen, die er mit dem fraglichen Berufsberater und weitern «berufsberatenden Instanzen» gemacht hat, werden ihn kaum ermuntert haben, eine engere Zusammenarbeit zu suchen. Auf jeden Fall schreibt er nichts von einer entsprechenden Rückfrage bei den Herren Berufsberatern. Er begnügt sich vielmehr mit den Aussagen der beiden Knaben «Paul» und «Fritz», um sich sein allgemein gültiges Urteil über die Berufsberatung zu bilden. Ob diese «Unterlagen», auch wenn sie Herrn L. zur Urteilsbildung genügen, zur Bildung eines objektiven Urteils in aller Oeffentlichkeit stichhaltig sein dürften, muss in aller Bescheidenheit bezweifelt werden. Die beiden «Fälle Paul und Fritz» sind derart krass, dass ich mir vorläufig, einer bessern Belehrung gewärtig, meine Vorbehalte hiezu zu machen gestatte.

Wenn Herr L. aber diese beiden «Fälle» nur als Vorwand dazu benützen wollte, um einmal die «berufsberatenden Instanzen» über den Verkäuferberuf und seine Anforderungen aufzuklären, dann scheint mir dieser Weg nicht gerade glücklich gewählt. Aber auch die weitern Ausführungen des Herrn L. leiden an innern Widersprüchen, die dem aufgeworfenen Problem nicht gerecht werden.

So stellt Herr L. im Punkt 3 seiner Ausführungen mit aller wünschbaren Deutlichkeit fest, dass der Beruf eines blossen Lebensmittelverkäufers heute noch keinerlei Existenzgrundlage für eine Familie bilde. Dass dieser Beruf nur dann materielle und innere Befriedigung bringe, wenn der junge Verkäufer zielbewusst danach trachte, den Posten eines Filialleiters zu erringen oder ein eigenes Geschäft zu gründen. In Punkt 5 gibt Herr L. dem strebsamen Verkäufer auch noch die Möglichkeit, einmal Ladenkontrolleur, Lagerchef, Einkäufer oder gar Verwalter zu werden. Demnach dürfte man also nur Verkäufer im Lebensmittelhandel ausbilden, die von Haus aus alle die Fähigkeiten mitbringen, die notwendig sind, um einmal einen dieser gehobeneren Posten voll ausfüllen zu können. Ich freue mich, wenn diese Möglichkeit für einen tüchtigen Verkäufer besteht, frage mich aber, *ob wir Leute in einen Beruf dirigieren dürfen, der als solcher keinerlei Existenzgrundlage für eine Familie bietet?* Wer kann auch dem tüchtigsten Verkäufer diese spätere, für ihn absolut notwendige Karriere garantieren? Ein Beruf darf als Ausgangslage für gehobenere Chargen nur dann empfohlen werden, wenn er an und für sich schon eine Existenzmöglichkeit bietet. Zudem bleibt vorläufig die Frage offen, ob der Weg zum Ladenkontrolleur, Filialleiter, Lagerchef, Einkäufer oder gar Verwalter zweckmässigerweise über den Verkäufer geht oder gehen muss? Diese Fragen abzuklären, würde wohl die Mühe lohnen, ein Gespräch auf sachlicher Grundlage über den Verkäuferberuf im Lebensmittelhandel zwischen den zuständigen Instanzen aufzunehmen. O. Jucker

Gerne stellen wir unsere Spalten für ein derartiges Gespräch zur Verfügung und bitten um Meinungsäusserungen. *Die Red.*

Geschäftshaus «Zum Bahnhof» des Konsumvereins Thalwil

Am Samstag, den 1. Dezember, eröffnete der Konsumverein Thalwil an der Gotthardstrasse in einem schönen Neubau sein Geschäftshaus «Zum Bahnhof».

Der schon äusserlich höchst ansprechende Bau enthält von der Gotthardstrasse her zu ebener Erde rechts einen vorzüglich eingerichteten Selbstbedienungsladen, zur Linken liegt im Erdgeschoss die Abteilung für Porzellan, Glas und Keramik des eigentlichen Geschäftshauses; von hier führt ein lichter Treppenaufgang in den ersten Stock, der den «Wollpavillon», eine Schuhabteilung und auf grösserer Fläche über dem Selbstbedienungsladen die Abteilung für Stoffe, Mercerie und Bonneterie enthält.

Der Neubau enthält neben den Geschäftsräumen des Konsumvereins Thalwil in zwei weiteren Stockwerken Wohnungen und eine ärztliche Praxis, im Sous-Terrain gegen den Bahnhof zu ein sehr gefällig und gemütlich eingerichtetes Restaurant, welches der Konsumverein Thalwil allerdings nicht auf eigene Rechnung betreibt.

Ein Rundgang der zur Eröffnung geladenen Gäste unter Führung des Präsidenten des Konsumvereins Thalwil und des für den Bau verantwortlichen Architekten zeigte immer wieder und überall Einzelheiten, die vom neuen Geschäftshaus den Eindruck einer geschmackvollen Eleganz hinterlassen; sei es die originelle und dabei doch immer zweckmässig praktische Beleuchtung, sei es die Einbeziehung deckentragender Säulen in die Warenausstellung oder der modern möblierte Probierraum des Schuhgeschäftes, wo die unschönen Gestelle mit den Schuhschachteln dem Blick des Besuchers entzogen sind — immer wieder hat man den Eindruck, etwas einmalig Neues von verblüffender Gefälligkeit und Zweckmässigkeit zu sehen.

Nach der Besichtigung begrüsste *Präsident A. Walter* die anwesenden Gäste, darunter den vollzählig erschienenen Gemeinderat von Thalwil, und äusserte seine Freude über das Gelingen des eben vollendeten Werkes. Er dankte den Gemeindebehörden von Thalwil, dem Architekten A. Danieli, dem Baumeister K. Danieli und allen übrigen Unternehmern mit ihren Arbeitern für die flotte Zusammenarbeit. In 238 Tagen wurde der Neubau vollendet, an dessen Ausstattung das Baubüro des V. S. K. massgeblich beteiligt ist.

Mit dieser Eröffnung soll für den Konsumverein Thalwil eine neue Zeit beginnen in der Erfüllung der alten und sich immer gleich bleibenden Aufgaben des Dienstes an den Mitgliedern und der Bevölkerung.

Direktor E. Sigg (Lebensmittelverein Zürich) beglückwünschte als Präsident des Kreisverbandes VII und im Namen des Lebensmittelvereins Zürich den Konsumverein Thalwil zum Mut, den er mit diesem Neubau bewiesen hat. Dieser ist um so höher zu werten, als der Konsumverein Thalwil unter den schwierigsten Konkurrenzverhältnissen zu arbeiten hat; Verhältnissen, die sich von denen in der nahen Grosstadt kaum oder nicht unterscheiden. Eine besondere Schwierigkeit liegt für den Konsumverein Thalwil gerade auch in der nahen Nachbarschaft des Lebensmittelvereins Zürich, der mit seinen Läden nahe an diejenigen des Konsumvereins Thalwil herankommt, so dass dieser den harten Konkurrenzkampf der städtischen Schwesterorganisation mitmachen muss. Bei der Aufgeschlossenheit der Thalwiler Genossenschaftsbehörden, der Tüchtigkeit von Verwalter Güttinger wird aber der Konsumverein Thalwil seine besonderen Schwierigkeiten zu meistern wissen.

F. Heeb erinnert an die Zeit der ersten schweizerischen Konsumvereine, die im Zürcherland um die Mitte des vorigen Jahrhunderts entstanden sind. Horgen war einer davon und ist heute der einzige, der in genossenschaftlicher Form noch besteht, allerdings nach einem Unterbruch, da auch der alte Konsumverein Horgen in der Zeit der grossen Schwierigkeiten dem Untergang der alten Arbeiter-Konsumvereine nicht entgehen konnte. Nach der Neugründung durch den «Kantonalen Arbeiterverein» im Jahre 1869 und nach dessen Zusammenbruch vermochte sich der Konsumverein Thalwil auf eigenen Füssen zu halten und zu der Kraft und Bedeutung zu entwickeln, von der wir heute eine Probe zu sehen bekommen.

Gemeindepräsident Berchtold dankte im Namen des Gemeinderates für die Einladung und beglückwünschte den Konsumverein Thalwil zum mutigen Werk des neuen Geschäftshauses.

Im Auftrag der Direktion des V. S. K. überbrachte *A. Meyer* die Grüsse und den Glückwunsch des Verbandes zum festlichen grossen Tag des Konsumvereins Thalwil. am.

Weihnachten im Schaufenster

Zu Stadt und zu Land finden wir nun allerorts die schmucken Ausstellungen in den Konsum-Schaufenstern, die zum Kauf von Geschenken, Getränken, verlockenden Esswaren usw. anreizen sollen. Besondere Weihnachtsmotive, Sterne, Glocken, Tannenbäume und ähnliche «Blickfänge», schaffen die vorfestliche Stimmung. Stimmung, wie sie eigentlich das ganze Jahr in jedes Fenster gehört ... und die verkauft. Wir wissen ja, dass kein Schaufenster ausgestellt werden soll, das nur schön ist oder originell, also nur für die Dekoration wirbt. Dazu gehört das Verkaufsmoment, der Treffer, die Kaufveranlassung — am teuersten Platz des Ladens.

Vielfach werden die anfangs Dezember arrangierten Schaufensterausstellungen bis an Weihnachten und oft darüber hinaus belassen. Drei bis vier Wochen lang «dürfen» unsere Mitglieder dann das gleiche Bild betrachten. Wirkt das auf die Dauer nicht allzu monoton? Verliert ein solches Fenster nicht an Anziehungskraft, entgeht ihm nicht die stete Belebung? Doch, so ist es. Wir müssen dem entgegentreten, indem wir die letzte Weihnachtswoche dazu benützen, *das Weihnachtsfenster umzuwandeln.*

Dazu ist keine komplette Umstellung, kein vollständiger Wechsel nötig. Eine Ecke frisch arrangiert, ein paar Artikel ausgewechselt, den Blickfang versetzt ... und schon haben wir ein verändertes Bild, das dem täglichen Passanten unbedingt auffallen wird. Gleiches lässt sich erreichen mit einem Blumenstock (dem wir aber jeden Tag einmal unsere Beachtung schenken müssen) oder mit einem farbigen Dekorationsstoff als Unterlage oder Rückwandabschluss. Ein solcher teilweiser Wechsel wirkt Wunder, fördert den Verkauf und erfreut auch die «Dekorateurin».

Geschenkpackungen

im Schaufenster regen den Besucher an und zeigen ihm, wie man im Konsum das Gekaufte hübsch und sorgfältig behandelt und abgibt. Auf einer Etikette können wir den Vermerk anbringen: «So werden Ihre Weihnachtskäufe bei uns verpackt.» Dasselbe gilt für die Geschenkkörbe, die sich immer grösserer Beliebtheit erfreuen. Ein Hinweis dazu, wie z. B.: «Wir stellen Ihnen Geschenkkörbe in beliebiger Preislage zusammen.»

Wie steht es im Ladeninnern? Haben Sie, liebe Verkäuferin, auch vier Wochen lang die gleiche Umgebung? Hoffentlich nicht; denn das würde kaum mehr auf Ihre Mitglieder wirken, denen Sie doch beweisen wollen, dass in Ihrem Laden Leben herrscht. Eine kleine Umstellung mit Tannenreis, mit ein paar grossen Papiersternen — und schon haben sie eine neue Ladenatmosphäre.

Ueberlassen Sie auch den Ladenkorpus über die strenge Zeit nicht sich selbst.

Wo es räumlich irgendwie geht, ändern wir die begonnene Korpusausstellung. Der gleiche Artikel soll nicht das Vorrecht vor den andern 1800 Artikeln haben und dort länger als eine Woche verweilen. Wie rasch ist so ein kleines Arrangement geändert, ein Kistchen neu überzogen und ein nettes Preisschildchen frisch geschrieben. All das bringt Stimulus in den Laden. Und damit Verkaufserfolg. Sie haben damit zwei wichtige Zwecke erfüllt.

Coopticus

Die Kosten der Lebenshaltung

Landesindex Ende November auf 170,8

Der vom Bundesamt für Industrie, Gewerbe und Arbeit berechnete Landesindex der Kosten der Lebenshaltung, der die Bewegung der Kleinhandelspreise der wichtigsten Bedarfsgüter und die Dienstleistungen nach ihrer Bedeutung im Haushalt der unselbständig Erwerbenden wiedergibt, beläuft sich Ende November 1951, auf der Basis August 1939 = 100, auf 170,8 gegenüber 169,9 Ende Oktober 1951 und 160,9 vor Jahresfrist.

Im Vergleich zum Vormonat ergibt sich somit eine Zunahme des Totalindex um 0,5%, die zum Teil auf saisonmässig bedingte Preisaufschläge auf einzelnen Nahrungsmitteln sowie auf höhere Durchschnittspreise für Brennstoffe zurückzuführen ist, vor allem aber mit der auf Ende des Berichtsmonats erfolgten

Zwischenberechnung des Mietindexes

zusammenhängt. Während bis anhin die Mietpreise jährlich nur einmal, jeweils im Monat Mai, festgestellt wurden, ist im Berichtsmonat mit Rücksicht auf die besonderen Verhältnisse — zweiter Mietpreisaufschlag auf Altwohnungen gemäss Verfügung der Eidgenössischen Preiskontrolle vom 30. August 1950 — eine ausserordentliche Zwischenerhebung über die Mietpreise durchgeführt worden, die sich auf die Städte Zürich, Basel, Bern, Genf, St. Gallen, Winterthur, Luzern und Biel erstreckte. Auf Empfehlung der Sozialstatistischen Kommission und im Einvernehmen mit dem Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartement ist der Mietindex auf Grund des Ergebnisses dieser Erhebungen neu berechnet worden, in der Meinung, dass es ganz allgemein gegeben sei, bei starken Preisschwankungen Zwischenerhebungen vorzunehmen, deren Preise nur in grösseren Zeitabständen ermittelt werden. Der Mietindex verzeichnet gegenüber dem Stand von Ende Mai 1951 eine Steigerung von 3% und beziffert sich Ende des Berichtsmonats auf 116,8.

Für die Bedarfsgruppen Nahrungsmittel, Brenn- und Leuchtstoffe sowie Reinigung belaufen sich die im Vergleich zum Vormonat leicht erhöhten Indexziffern auf 183,9, 142,2 und 202, während die im Berichtsmonat nicht neu festgestellten Gruppenziffern für Bekleidung und Verschiedenes unverändert mit 235,6 und 150,4 eingesetzt sind.

Gute Büroorganisation bringt bessere Erfolge

(2. Fortsetzung)

Die Hängeregistratur

Eine Organisation ohne das Ordnen ist nicht denkbar. Nun ist aber das Ordnen eine Kunst für sich. Jedermann im Büro hat dies an sich selbst schon erfahren. Viel kostbare Zeit wird mit dem Versorgen und Suchen der Belege, Korrespondenzen usw. verbraucht, wenn improvisiert, dilettantisch organisiert wird, ohne Beherrschen der Ordnungsmethoden und -verfahren. Eine gute Ablage hilft mit, den Arbeitsablauf im Büro zu beschleunigen und viele aufregende Augenblicke auszuschalten, wenn rasch beizubringende Unterlagen kaum auffindbar sind.

Einverstanden, in besonderen Fällen müssen die Belege gelocht und in Schnellhefter und Ordner mit Mechanismus abgelegt werden. Dies überall dort, wo mehrere Personen mit den gleichen Akten zu arbeiten haben. Aber es ist nicht notwendig, das gesamte laufende Material in übereinanderliegenden, vielleicht noch mangelhaft angeschriebenen Mappen zu verstauen oder die weitschichtige Dokumentation in die eingeengten Unterteilungsmöglichkeiten von Ordnern einzuzwängen.

Heute sind mit Hilfe der Hängeregistraturen alle Probleme einfacher zu lösen. Eine unbeschränkte Unterteilungsmöglichkeit ist gegeben. Die Schubladen der Stahlblechkasten laufen auf Kugellagern, ertragen eine maximale Belastung und sind leicht zu betätigen. Die Mappen dazu werden hineingehängt, Oeffnung oben und Rücken unten, ohne Heftvorrichtung. Die Belege werden nach dem Datum geordnet, jüngstes Datum immer obenauf. Die Hängemappen sind an der Oeffnung mit Hängevorrichtungen und Beschriftungsfeldern versehen. Am oberen Rand lassen sich somit Ordnungsmerkmale anbringen, wie sie bei den Karteien geschaffen worden sind. Analog den Unterteilungsmöglichkeiten der Karteien lässt sich auch die Hängeregistraturanlage zweckentsprechend einteilen.

Mit Vorteil wird bei der Unterteilung das *Dezimalklassen-System* zu Hilfe genommen, dessen Funktion aus unserem Standard-Kontenplan bekannt ist. Dies erlaubt, herausgenommene Mappen leicht an den richtigen Ort zurückzustellen. Dazu gehört ein alphabetisch angeordnetes Stichwortverzeichnis. Die betreffende Mappennummer (nach Dezimalsystem) ist beim Kennwort vermerkt. Dies gewährt sekundenschnelles Auffinden und Herausnehmen der gewünschten Mappe anhand des Verzeichnisses. Beim Verarbeiten der Akten liegen diese flach und durch keinen Haltemechanismus behindert.

Die Unterteilungen lassen sich nach Sachen, Abteilungen, Personen usw. vornehmen. In den nachfolgenden Beispielen bezeichnet die Nummer vor dem Punkt die Schublade im Kasten und nicht ein Sachgebiet. Die einzelnen Schubladen sind zu numerieren.

1. Beispiel:

Eine Genossenschaft besitzt mehrere Liegenschaften. Sind es mehr als zehn, so wird eine zweistellige Zahl nach dem Punkt notwendig; wenn nicht, so kann die Null weggelassen werden. Für jede Liegenschaft wird eine Hängemappe benötigt und für jedes Stockwerk eine Einsatzmappe mit Schreiblasche. Diese Einsatzmappen nehmen die Mietverträge, Korrespondenzen, eventuell Unterhaltsrechnungen usw. auf und befinden sich in der Liegenschaften-Hängemappe.

1.01	Liegenschaft Glarnerstrasse	(Hängemappe)
1.010	Allgemeines	(Einsatzmappe)
1.011	Laden	»
1.012	I. Stock	»
1.013	II. Stock	»
	usw.	
1.02	Liegenschaft Luzernerstrasse	(Hängemappe)
1.020	Allgemeines	(Einsatzmappe)
1.021	Laden	»
1.022 r	I. Stock	»
1.022 l	I. Stock	»
	usw.	

2. Beispiel:

In der gleichen oder einer weiteren Schublade lässt sich die Anlage über das Personal einrichten.

Mit Vorteil werden die Personalakten alphabetisch geordnet. Bei einem grösseren Bestand sind Berufskategorien zu bilden. Der Umfang eines Alphabets spaltet sich so in mehrere kleinere auf, was den Ueberblick erhöht. Die Akten der einzelnen Personen befinden sich wiederum in Einsatzmappen. Die Einsatzmappen der Magaziner, Chauffeure usw. werden je in einer Hängemappe Platz finden, dagegen werden jene für die Verkäuferinnen in mehrere Hängemappen verteilt werden müssen. Diese Hängemappen sind in Alphabetsteile zu zerlegen.

2.01	Allgemeine Korrespondenz	
2.02	Ausbildung	
2.03	Reglemente	
2.04	Weisungen, interne	
2.05	Zeitungsabschnitte	
2.06	Bäckerei	(pro Person je 1 Einsatzmappe)
2.07	Büro	»
2.08	Chauffeure	»
2.09	Kellerei	»
2.10	Magaziner	»
2.11	A—D Verkäuferinnen	»
2.11	E—K Verkäuferinnen	»
2.11	usw. Verkäuferinnen	»
usw.		

3. Beispiel:

Auch die heute immer mehr an Umfang zunehmenden Steuerdossiers lassen sich auflockern und das Arbeiten damit wesentlich erleichtern. Wir nehmen an, dass die Mappen dafür noch in der zweiten Schublade Platz haben. Die Zahl vor dem Punkt ist somit wiederum 2, wie bei den Personalakten.

2.01	Gemeindesteuern	(Hängemappe)
2.02	Kantonale Steuern	»
2.03	Ausgleichsteuer	»
2.031	Allgemeine Korrespondenz	(Einsatzmappe)
2.032	Amtliches, «Bulletin» V. S. K.	»
2.04	Ausgleichsteuer	
	Abrechnungen 1951—1955	(Hängemappe)
	usw.	
2.05	Luxussteuer	»
2.06	Verrechnungssteuer	»
2.061	Allgemeines	(Einsatzmappe)
2.062	Amtliches, «Bulletin» V. S. K.	»

2.07	Verrechnungssteuer Rückforderungen 1950—1951 usw.	(Hängemappe)
2.08	Wehropfer usw.	(Hängemappe)
2.09	Wehrsteuer usw.	»
2.10	Warenumsatzsteuer	»
2.101	Allgemeine Korrespondenz	(Einsatzmappe)
2.102	Amtliches, «Bulletin» V. S. K.	»
2.103	Interne Organisation	»
2.104	Steuersätze	»
2.105	Zeitungsausschnitte	»
2.11	Warenumsatzsteuer Abrechnungen 1951/52	(Hängemappe)
2.12	Warenumsatzsteuer Abrechnungen 1953/54 usw.	»

Diese Beispiele wollen als Anregung dienen; betriebsintern lässt sich aber noch vieles, sozusagen die ganze Registratur aufteilen.

Auch der externe Verkehr, z. B. mit dem V. S. K., kann sehr gut in einer Hängeregistratur unterteilt werden. Die Uebersicht über dessen interne Organisation, die jeweilen in seinem Jahresbericht erscheint, kann als Wegleitung dienen.

Beim Einrichten einer Hängeregistratur ist der ganze Stoff zweckentsprechend zu ordnen. Vorab wird ein Inventar über die bestehende Registratur notwendig, die Notierungen weit auseinander gezogen. Dann wird die neue Unterteilung gründlich durchdacht und bei den einzelnen Positionen des Inventars vermerkt. Erst wenn Klarheit über die gewünschte Unterteilung besteht, ist das Material in die Mappen und Schubladen zu versorgen. In jeder Schublade ist genügend Spielraum für noch dazukommende Akten zu lassen. Dann können die Anschriften der Mappenfelder erfolgen. Zuletzt ist das Register anzulegen.

Zum Schluss noch ein Wort zur

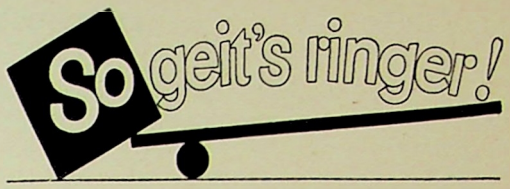
Aufbewahrungspflicht der Akten.

Das Gesetz schreibt vor, dass diese zehn Jahre lang aufzubewahren sind. Es gibt aber Akten, die immer bestehen bleiben müssen. Auf der anderen Seite ist es aber nicht notwendig, Zeitungsausschnitte, amtliche Weisungen für ausserordentliche Zeiten, Drucksachen, Korrespondenzen allgemeiner Natur usw. zehn Jahre aufzubewahren. Von Vorteil ist auch, wenn die laufende Registratur von Zeit zu Zeit von altem Ballast erleichtert und das Ueberflüssige ins Archiv abgeschoben wird. Im Archiv selbst sollte nach Jahren abgelegt werden, damit nach Ablauf der gesetzlichen Aufbewahrungsfrist das Material vernichtet werden kann. So ergeben sich Jahr für Jahr leere Schaftgruppen. Im Archiv können die Akten nach den Mappennummern der laufenden Hängeregistratur versorgt werden, so dass auch dort das Suchen, Herausnehmen und Zurücklegen leicht ist.

Unpünktliche Arbeit in der Registratur rächt sich im ganzen Betrieb durch Zeitverlust und schleppende Erledigung der laufenden Aufgaben. Mit einer Hängeregistratur werden Sie keine solche noch abzulegende Rückstände haben und die Akten sind ohne Mühe sofort zur Hand.

KK

(Fortsetzung folgt)



Gesucht wird: Grosszügigkeit

Mancherlei Dinge sind gesucht und begehrt auf dieser Welt. Etwa das Geld, das Ansehen, Uran oder Gold. Doch zu den seltensten Dingen darf man die Grosszügigkeit zählen. Sie ist im Grunde so selten, dass manche Menschen überhaupt nicht mehr wissen, was das ist — und wenn sie einem grosszügigen Mitmenschen begegnen, so zeigen sie schon Argwohn und Zurückhaltung.

Man macht gerne den Fehler, Grosszügigkeit für Leichtfertigkeit oder gar Leichtsinn zu halten. Wenn einer etwa sagt: «Ach was, regt euch doch nicht über derlei Kleinigkeiten auf!» dann sieht man ihn schon scheel an, denn das, was ihm eine Kleinigkeit erscheint, mag uns gar viel bedeuten. Darum eben kommt es bei der Grosszügigkeit darauf an, was einem die Dinge bedeuten. Nicht nur da und dort, sondern sehr häufig halten wir Dinge für so wichtig, dass wir es einfach nicht über das Herz bringen, ihnen aus einer gewissen Distanz, mit einer schönen Ueberlegenheit zu begegnen. Es braucht ja nicht unbedingt unser eigenes oder anderer Leute Geld zu sein, an dem wir Grosszügigkeit üben. Besser nicht! Wohl aber können wir Grosszügigkeit an unseren kleinen und grossen Schwächen üben. Zum Beispiel beim Rauchen oder bei Süssigkeiten. Fällt uns da etwa ein schöner, guter, frisch angezündeter Stumpen unvermittelt auf der Strasse zu Boden und direkt in die Pfütze hinein. Oder desgleichen auch ein letztes Stück Schokolade. Dann zeigt es sich, ob wir zu den kleinen Fluchern des Lebens gehören oder zu den Grosszügigen, die eben in grössern Masstäben rechnen und darum nicht gleich zu kleinen Teufeln werden, wenn ihnen ein Missgeschick passiert.

Natürlich fällt uns nicht jeden Tag ein neuer Stumpen oder ein letztes Stück Schokolade zu Boden. Aber jeden Tag, ja jede Stunde erhalten wir von irgendwoher einen stärkern oder schwächern Stoss, direkt auf die empfindlichsten Stellen unseres «Innenlebens». Hei, wie man da aufbrausen könnte, in verletztem Ehrgefühl, in Erniedrigung und Wut! Und man tut es — leider — meist auch. Aber man erkennt bald, dass es im Grunde genommen gar nicht so schlimm war. Und dann muss man den ganzen leidigen Weg des In-Wut-Kommens wieder zurückkrabbeln, was meist nicht sehr angenehm ist.

Darum ist zu finden, dass es einem persönlich eigentlich viel wohler und besser wäre, fände man so oder so eine gewisse Grosszügigkeit, die einen über die kleinen Dinge hinwegsehen lässt, *weil man die grossen Dinge des Lebens kennt.* Auf sie kommt es nämlich an und an sie muss, soll und darf man sich halten, dann besitzt man auch die Masstäbe, die alles ins rechte Verhältnis setzen!

Gy.

Ernteergebnisse 1950/51

Zufolge der raschen industriellen Entwicklung ist die Beschäftigungszahl der Landwirtschaft in den Vereinigten Staaten von Amerika und in Kanada um etwa 10% gesunken.

Die Produktivität der europäischen Landwirtschaft hat sich allgemein gebessert. Der Ertrag pro Flächeneinheit und Tier steht über dem Vorkriegsdurchschnitt. Die Tatsache, dass diese Steigerung in Ländern mit schon früher hohen Erträgen relativ ebenso gross war wie in Ländern mit geringen Erträgen, lässt darauf schliessen, dass es völlig unbegründet ist, zu behaupten, die Produktion in vielen europäischen Ländern sei zu entwickelt, um weitere Steigerungen zu erzielen.

Um die erhöhte Milchproduktion wirksam zu nutzen, wird es notwendig sein, bessere Propaganda- oder Sozialmassnahmen zur Förderung des Frischmilchverbrauchs zu ergreifen.

Für die Sowjetunion war 1950 ernährungswirtschaftlich das beste Jahr der Nachkriegszeit, im Wirtschaftsjahr 1950/51 konnte das Land ungefähr 2½ Millionen Tonnen Getreide ausführen.

Für den Nahen und Mittleren Osten war 1950/51 im grossen und ganzen ein gutes Erntejahr, obwohl die Entwicklung der Landwirtschaft mit der raschen Bevölkerungszunahme nicht Schritt halten konnte.

Vor dem Kriege hatten viele Länder des Fernen Ostens beträchtliche Exportüberschüsse aufzuweisen, im Jahre 1950 mussten sie ungefähr 8 Millionen Tonnen Brotgetreide einführen. Die Ursache des starken Importbedarfs war hauptsächlich die Missernte in vielen Teilen Indiens. Aus China wird eine Rekordernte gemeldet.

In vielen Ländern des Fernen Ostens und auch in andern Exportländern von Rohmaterialien ergab sich ein plötzlicher Umschwung von passiven zu günstigeren Handelsbilanzen, was hauptsächlich auf die höheren Preise zurückzuführen ist, die seit Ausbruch des Koreakonfliktes für Kautschuk, Zinn, Faserstoffe und Oelsamen erzielt wurden.

Im Jahre 1950/51 wurde die grösste Zuckerernte der Geschichte (34 Millionen Tonnen) eingebracht. Der Zuckerbedarf ist ebenfalls gestiegen, die Preise haben trotz der Rekordernte angezogen.

Der Kaffeebedarf übersteigt noch immer das Angebot. Die Preise sind unverändert hoch. Die Ernte war etwas geringer als im Vorjahr.

Das Jahr 1950/51 war durch eine akute Mangellage an Baumwolle gekennzeichnet. Die Baumwollvorräte der Welt liegen jetzt 5% unter dem Durchschnitt des vorhergehenden Wirtschaftsjahres, während der Verbrauch um 10% gestiegen ist. Die Baumwollvorräte der Welt haben sich demzufolge ausserordentlich verringert.

Der Weltbedarf an Kautschuk hat sich hauptsächlich wegen der einzelstaatlichen Aufrüstungsprogramme beträchtlich erhöht. Die Preise sind stark gestiegen und besonders die kleineren Betriebe des Fernen Ostens konnten oft, unter Vernachlässigung des Anbaues von weniger einträglichen Feldfrüchten, bedeutende Produktionssteigerungen erzielen. So war es möglich, dass die Weltproduktion an Naturkautschuk in der Ende April 1951 abgelaufenen zwölfmonatigen Berichtperiode auf zwei Millionen Tonnen gebracht werden konnte.

Die Weltproduktion der Fischerei hatte 1950 eine Steigerung von 9% aufzuweisen. Besondere Fortschritte konnten in Südafrika, Israel und Japan erzielt werden.

Atmosphäre im Büro

Henry O. P. in Manchester erbte die Tuchwarenfabrik von seinem Vater. Dieser hatte sie «tel quel» von seinem Grossvater übernommen, und der Grossvater hatte sie von einem Onkel aus der früheren Generation geerbt.

Es war vieles dazugekommen, zwischen dem Ahnen und dem letzten Spross: das Telephon, neue Webstühle, grössere Fenster in der Werkhalle, eine Kantine für die Arbeiter, ein Rasenplatz für deren Kinder, aber irgendwie drang das Sozialprogramm nicht durch Uronkels gepolsterte Türen. Denn irgendwo — hatte sich Henry unbewusst gedacht — hört auch die Nächstenliebe und das teure Wohlbehagen auf. Anspruchslosigkeit für sich und Gefühl für Tradition sind schliesslich nicht zu unterschätzende Tugenden.

So sass denn also Henry, nachdem er sich in der Frühe von einem bequemen Sessel am Frühstückstisch erhoben hatte, geduldig in einem harten, viktorianischen Stuhl, vor einem ebenso unkommoden Schreibtisch und arbeitete.

Er arbeitete hart. Dazu rauchte er. Sein Urgrossonkel hatte auch geraucht. Die ehemals weissen Wände hatten sich mit der Zeit — leider etwas ungleichmässig — gebräunt, und der echte Burma war nicht nur stellenweise durchgetreten. Und wenn ein Besucher in Henrys Büro kam — zum Geschäftemachen gehören ja schliesslich auch Partner — musste er erst einige Stoffmuster und Korrespondenzen von seinem zweiten Stuhl abräumen, bevor der Gast sich setzen konnte. Hart waren sie, diese Stühle, so oder so. Und braun blieb die Wand, düster die Aussicht und erschreckend die Ansicht des Schreibpultes. Der Verhandlungspartner fühlte sich natürlich «mal à son aise». Die Konversation liess sich führen wie störrische Esel.

«Wieso kann ich keinen persönlichen Kontakt mit diesen Menschen finden?» fragte sich Henry. Eine Weile hatte er versucht, die Besprechungen im Büro nebenan zu führen, im Büro seines Prokuristen, das er vor zwanzig Jahren mit modernen, sachlichen Büromöbeln eingerichtet hatte. Dort war mehr Platz und waren mehr freie Stühle. Dafür fehlte es aber auch gänzlich an Atmosphäre. So war Henry an den gewohnten Ort zurückgekehrt. Und die Partner zweifelten weiter an der Qualität jedes Tuchfadens.

Nach solchen Besprechungen riefen sie gewöhnlich ihre Bank an und erkundigten sich nach Henrys finanzieller Position. Währenddem und noch lange Jahre nachher hauste Henry weiterhin unbequem, vergraben in einem Antiquitätenkabinett. Abends erst spannte er sich aus — zu Hause! —, in herrlichen weichen Stühlen, den Blick auf eine hübsche Zeichnung gerichtet. Und plötzlich hatte er die Idee, ohne sie gewollt zu haben, die Idee, die er gerade in Urgrossvaters dunklen

Wänden vergeblich stundenlang gesucht hatte. Er schrieb sie auf, im Schein der hellen, gelbumschirmten Lampe, und legte die Notiz, ohne sich zu rühren, auf ein kleines Tischchen nebenan. Es war daheim ja alles so einfach, weil er es sich so zweckmässig eingerichtet hatte.

Daraufhin dachte Henry lange nach. Und am andern Morgen sah er sein Büro zum erstenmal mit den Augen eines Besuchers — nein, schärfer, negativer — mit den Augen seiner Konkurrenz. Die Morgenpost blieb auf dem Schreibtisch liegen, denn Henry ging auf und ab. Der Raum hatte eine gute Form. Und die Form ist wichtig. Wie die Form der Visitenkarte. Was darauf stand allerdings, schien ihm zum erstenmal «de mauvais goût», schlecht gedruckt und unzweckmässig.

Henry liess den Lunch ausfallen und zeichnete sich ein Büro. Zeichnen konnte er nicht, aber er wusste, was er wollte. Er wollte einen zweckmässigen Schreibtisch haben, einen Stuhl, um daran zu sitzen, auf dem sich sitzen liess, ohne dass man das Rückgrat mit Schmerzen empfand. Man ist egoistisch, auch in Momenten seltener Erkenntnisse. Henry sah es ein und dachte alsdann an seinen Besucher. Er wurde rot und zeichnete einen wundervollen tiefen Ledersessel, ein kleines Tischchen, auf dem sich Notizen und Mappen deponieren lassen, und entschloss sich im Zuge der Inspiration für einen neuen Burmateppich, helle Wände, ein neues Büchergestell, eine Ablegeanlage und anderes Nützliches mehr.

Dann holte er tief Atem und dachte an die Kunst «Degas, Turner, Dufy» — er dachte auch an Picasso und Matisse und Braque, aber von ihnen wusste er wenig. Sie gefielen ihm auch nicht recht, und in seinen Ort, auf seine hellen Wände schienen sie nicht zu passen. Es ging ja vorerst nur um Drucke, hübsch gerahmt natürlich. Später, mit der Zeit — wie er es zu Hause getan hatte — würden sie durch Originale ersetzt werden. Er wusste von einem Maler in der Nähe. Er mochte, was dieser malte, es war nicht Urgrossonkels Stil, aber ihm gefielen die klaren Linien, er freute sich am Gleichgewicht der Farben, wie er sich am Dessin seiner Tuche freute.

Die Zeiten waren nicht besonders gut, als Henry sein Büro einrichtete. Das Budget wurde schwer belastet. «Nie muss eine Firma eine bessere Visitenkarte, ein eleganteres Kleid haben, als wenn sie sich nicht auf der höchsten Höhe fühlt», erklärte Henry den Aktionären.

Die Mehrheit war dafür.

Seitdem bleiben die Geschäftsfreunde auf ein Plauderstündchen länger als es Henry lieb ist. Manchmal treffen sie mit Mrs. Henry O. P. zusammen, die rasch vorbeikommt, um das Haushaltungsbuch à jour zu halten, «weil die Atmosphäre bei dir so angenehm ist, my darling». Henry fühlt sich nun bei sich ebenso zu Hause wie zuhause. Und mit weniger Geld? — geht es auch!

«Briefe an den Chef»

Der Verkäufer als Psychologe

Eine Reihe von amerikanischen Zeitschriften beschäftigt sich ausschliesslich mit psychologischen Betrachtungen über Betriebsführung, Menschenbehandlung, Verkaufstechnik usw. Es steht vieles in den Artikeln, was sich ein kluger Mensch ohnehin denkt, ohne darüber zu sprechen. Aber es gibt auch weniger kluge Menschen, denen man vieles, was selbstverständlich sein sollte, noch sehr eingehend predigen muss. Wenn sie wenigstens halbwegs vernünftig sind, so werden sie für solche Winke dankbar sein. Von derartigen Gedankengängen geht z. B. «The Management Review» mit ihren Ratschlägen aus.

Wir geben folgend als Beispiel «Zwölf Regeln für den erfolgreichen Verkäufer» wieder:

1. Entwickeln Sie im Gespräch mit den Käufern *gesunden Menschenverstand.*
2. Bemühen Sie sich um *gründliche Warenkenntnis.*
3. Uebertreiben Sie nicht.
4. Vermeiden Sie Ausflüchte, streiten Sie nicht mit den Käufern und geben Sie keine unüberlegten Widerreden.
5. Zeigen Sie sich *geistig rege.* Lassen Sie den Käufer erkennen, dass Sie seine Fragen vernünftig beantworten. Seien Sie kein Alleswisser.
6. Folgen Sie den Gedankengängen des Käufers.
7. Tun Sie alles, um Ihre *persönliche Note* zu verbessern.
8. Seien Sie *freundlich,* brechen Sie jedoch mit der schlechten Gewohnheit, Witze zu erzählen oder zutraulich zu sein.
9. Seien Sie stets für *neue Ideen* empfänglich.
10. Seien Sie bestrebt, Ihr Wissen zu erweitern und Ihre Warenkenntnisse zu vertiefen, um Einwänden der Käufer begegnen zu können.
11. Achten Sie darauf, wenn Sie aufhören müssen zu verkaufen.
12. Seien Sie *erfinderisch.*

Wir wären den Verkaufsangestellten unter unseren Lesern dankbar, wenn sie uns ihre Meinung zu solchen «Belehrungen» sagen wollten, insbesondere, wenn sie durch Beispiele aus der Tageserfahrung über schweizerische Verkaufspsychologie schreiben wollten. Es könnte eine ebenso interessante wie nützliche Diskussion werden. Red.

Besonders schöne Selbstbedienungsvitrinen; zahlreiche Referenzen FRIGORREX AG LUZERN Telephon (041) 3 13 22

Rechtswesen

Die Solothurner Ladenschlussordnung ist rechtsgültig

Nach Art. 12, Ziff. 2, und 31, Ziff. 1, der Kantonsverfassung von Solothurn ist der Kantonsrat zuständig zum Erlass der dem Kanton zustehenden beschränkenden Verordnungen betreffend die Ausübung von Handel und Gewerbe und das Vereinsrecht. Gestützt hierauf hat der Kantonsrat am 21. März 1951 eine neue Verordnung über den Ladenschluss erlassen. Deren § 4 bestimmt:

«In jeder Woche, die sechs volle Werktage umfasst, ist dem Bedienungspersonal der Verkaufsgeschäfte, mit Ausnahme der Familienangehörigen des Geschäftsinhabers, an einem Werktage ein freier Nachmittag einzuräumen. An Stelle von zwei freien Halbtagen kann vierzehntäglich ein ganzer Tag freigegeben werden.

Die Geschäftsinhaber müssen sich über die Gewährung des freien Halbtages ausweisen können.

Die Schliessungszeit...

Dem Bedienungspersonal der Verkaufsgeschäfte ist untersagt, während des freien Nachmittages Berufsarbeit für Dritte auszuführen.»

In einer staatsrechtlichen Beschwerde haben mehrere solothurnische Ladenbesitzer diese Verordnung, speziell deren § 4, angefochten, weil er gegen den Grundsatz der Verhältnismässigkeit der polizeilichen Eingriffe in die wirtschaftliche Vertragsfreiheit und dann gegen die Handels- und Gewerbefreiheit des Art. 31 der Bundesverfassung (BV) verstosse. § 4, Abs. 1, gehe insofern über das durch gewerbepolizeiliche und soziale Gründe gesteckte Ziel hinaus, als darin lediglich vorgeschrieben werde, es müsse dem Bedienungspersonal der Verkaufsgeschäfte ein freier Nachmittag, statt nur «ein freier Halbtag» (Vor- oder Nachmittag) gewährt werden. Der verfolgte Zweck würde durch einen freien Halbtag gleicherweise erreicht.

Die staatsrechtliche Kammer des *Bundesgerichtes* hat die Beschwerde abgewiesen. Wie die Rechtsprechung des Bundesgerichtes lehrt, gestattet der Art. 31 BV den Kantonen, gewerbepolizeiliche Massnahmen zu verfügen, wozu auch Verfügungen zum Schutze der öffentlichen Gesundheit, Arbeitszeitbeschränkungen, Ruhetagevorschriften gehören (BGE 70 I, S. 3). Nach den heutigen Anschauungen hat auch das im Handel tätige Verkaufspersonal einen Anspruch darauf, dass ihm nicht nur ein angemessener Feierabend, sondern auch ein freier Wochenhalbtag gewährt wird. Darum ist § 4 der Ladenschlussverordnung von Solothurn (VO) grundsätzlich mit Art. 4 BV vereinbar. Doch war die Frage hier die, ob die an sich zulässige VO in ihren Einzelheiten nicht weiter geht als notwendig ist, um den im Rahmen der Verfügung bleibenden Zweck zu erreichen. Die Rekurrenten meinen, der Eingriff in ihre Rechte wäre geringer, wenn der Ladeninhaber in der Wahl des freien Halbtages völlig frei wäre, besonders auch mit Rücksicht auf die Einbusse, die jeder Ladenbesitzer durch Arbeitszeitausfall erleide.

Die vom Regierungsrat für den Erlass der Bestimmung des freien Nachmittages gemachten Erwägungen halten aber einer sachlichen Prüfung und Würdigung durchaus stand. Denn wenn die VO dem Ladenpersonal im Interesse seiner Gesundheit und zur Erholung einen freien Nachmittag darum verschaffen will, weil an den Nachmittagen die Arbeitszeit länger, die Arbeit anstrengender sei als an Vormittagen, so wird kaum geltend gemacht werden können, eine solche Ordnung entbehre der sachlichen Berechtigung und sei durch den zu erzielenden Zweck nicht mehr gedeckt. Im Kanton Solothurn ist faktisch die Arbeitszeit an Vormittagen (4 bis 4½ Stunden) ordentlicherweise kürzer als an Nachmittagen, während sie nachmittags inklusive Ueberzeit bis 6 oder 7 Stunden betragen kann. Vom gewerbe- (gesundheitlichen) polizeilichen Standpunkt aus ist *nicht* in erster Linie jene Lösung vorzuziehen, die dem Arbeitgeber die geringste Einbusse auferlegt, sondern die Lösung soll im Interesse der Gesundheit und der Erholung des Personals so gestaltet werden, dass einerseits der beabsichtigte Zweck erreicht und anderseits nicht darüber hinausgegangen wird. Denn der Grundsatz der Verhältnismässigkeit muss gewahrt bleiben. Das ist aber hier geschehen.

Wenn die Festsetzung des freien halben Tages auf einen Nachmittag nicht gegen Art. 31 BV verstösst, dann kann auch die Bestimmung, dass anstelle von zwei halben Tagen vierzehntäglich ein ganzer freier Tag eingeräumt werde, diese Vorschrift nicht verletzen. Es ist ja keine zwingende, sondern bloss eine fakultative Verordnungsregel. Die Freiheit des Ladenbesitzers wird dadurch nicht eingeschränkt, sondern gegenteils erweitert. Und aus gleichen Erwägungen kann diese Bestimmung auch nicht gegen die Rechtsgleichheit verstossen.

Des weitern aber, meinen die Rekurrenten, bestehe Rechtsungleichheit, weil § 4 VO auf Familienangehörige keine Anwendung finde. Der Regierungsrat sagt, er habe diese Ausnahme im Hinblick darauf getroffen, weil sie auch in verschiedenen Arbeitsschutzgesetzen des Bundes zu treffen sei, so in Art. 2, lit. a, des Bundesgesetzes über die wöchentliche Ruhezeit vom 26. September 1931, Art. 2, Abs. 2, lit. a, betr. das Mindestalter der Arbeitnehmer vom 24. Juni 1938, und auch im Entwurf zum eidgenössischen Arbeitsgesetz vom Dezember 1950 (Art. 3, Abs. 3, in Verbindung mit Art. 24). Würde aber diese Ausnahme der Familienangehörigen eine rechtsungleiche Behandlung bedeuten, so wäre sie das auch, wenn anstelle des vorgeschriebenen Nachmittags ein freier Halbtag gewählt werden könnte. Denn in beiden Fällen sind die Auswirkungen dieselben, aber vom Gesichtspunkt des Art. 31 BV aus nicht zu beanstanden.

cave

Zwei treue Begleiter

Soeben sind die Ausgaben 1952 des *Co-op Haushaltungsbuches* und des *Abreisskalenders Co-op* erschienen. Es lohnt sich für jeden Genossenschafter, nicht nur einen Blick in diese zwei jedes Jahr regelmässig wieder erscheinenden Publikationen zu werfen, sondern sie auch von Nahem gut anzusehen.

Das Haushaltungsbuch bringt einen Beitrag des leider im Laufe dieses Jahres verstorbenen bekannten Psychologen Dr. Paul Reiwald «Erziehung der Erzieher», um dann seine Leser über den chemisch-technischen Betrieb des V. S. K. in Basel und dessen Produkte zu orientieren. Die meisten Beiträge indessen sind dem engeren Aufgabenkreis der Hausfrau zugedacht, die in Beiträgen wie «Lob der Stickerei», «Vom Glück bei Tisch», «Zwanzig Blitzrezepte» usw. viel Wissenswertes erfährt.

Wiederum macht ein eingehender Artikel mit dem Werk eines bekannten Künstlers vertraut, der auf dem Umschlag entsprechend «zu Worte» kommt. Diese wertvollen Beiträge künstlerischer Art haben sich derart ein-

gelebt, dass sie wohl niemand mehr in unserm Haushaltungsbuch missen möchte. Eine ganze Reihe weiterer Beiträge, von denen wir nur hervorheben möchten: «Spiele mit kleinen Kindern», «Einigkeit macht stark» und «Der Freitag für die Familienmutter ist möglich» bereichern das graphisch äusserst geschickt und glücklich gestaltete Haushaltungsbuch.

Gewiss gibt es kaum eine Genossenschafterin, die nicht mit Freude dieses wertvolle Haushaltungsbuch zu ihrem treuen Begleiter durch das ganze Jahr machen möchte!

*

Wenn schon Kalender und gar Abreisskalender in der Regel etwas sind, das nur gerade der raschen Orientierung dienen soll, so müssen wir doch sagen, dass man es mit Erfolg versucht hat, unsern Abreisskalender so abwechslungsreich wie möglich zu gestalten, indem neben Rezepten, Winken für die Gesundheit, einer laufenden Bildergeschichte und einer Reihe anderer wöchentlicher Beiträge dem «regelmässigen Leser» Wertvollstes auf knappem Raum geboten wird. Wie weit freilich der «Leser» davon Gebrauch macht, steht auf einem andern Blatt geschrieben, weshalb wir empfehlen möchten, gelegentlich einmal hier eine Prüfung über diesen Punkt durchzuführen. Im ganzen darf auch der Abreisskalender für das Jahr 1952 als voll gelungen bezeichnet werden.

Nur schade, dass die beiden Publikationen beinahe schon ... ausverkauft sind. (Ein weiterer Qualitätsbeweis!) M.

Bibliographie

«Büro und Verkauf». Schweizerische Monatsschrift für kaufmännische Organisation und Verkaufspraxis. Mit der zunehmenden Zahl der Angestellten im Bürobetriebe wächst auch das Bedürfnis nach qualitativer Leistungskontrolle; diesem Thema ist ein Beitrag in der Novembernummer gewidmet. Von grosser praktischer Bedeutung ist auch die Abhandlung von Dr. Rutishauser über das nun auch in Deutschland praktizierte Wertzollverfahren. Ferner sei auf den Artikel über die Selbstbedienungsläden in den USA aufmerksam gemacht.

Aus unserer Bewegung

Chur. *Zum Rücktritt von Hermann Springer, Verwalter des Consumvereins Chur.* Auf Ende des laufenden Jahres tritt Hermann Springer nach 38 Dienstjahren von seinem Verwalteramt im Consumverein Chur zurück. Hermann Springer wurde am 1. März 1914 als erster Laden- und Betriebskontrolleur gewählt. Er kam von der Privatwirtschaft und brachte ein reiches Können und viel Wagemut und Initiative mit. Als im Jahre 1920 der damalige Verwalter Saxer starb, wurde dem Ladenkontrolleur interimsweise die Leitung des ganzen Betriebes anvertraut. Am 12. Januar 1921 erfolgte dann die Wahl zum Verwalter. Springer übernahm damit eine schwere Aufgabe. Er zeigte sich ihr gewachsen, obwohl fast unlösbare Probleme sich aufdrängten. Verwalter Springer hat aber den Mut nicht verloren, und die Treue der Genossenschafter half ihm über die vielen Schwierigkeiten hinweg. Von Jahr zu Jahr besserte sich die Lage. Die Reserven, die 1921 mit nicht ganz 50 000 Franken ausgewiesen wurden, stehen heute mit 673 000 Franken zu Buch. Dabei wurden die Immobilien auf mehr als die Hälfte des Versicherungswertes abgeschrieben.

Hermann Springer begnügte sich aber nicht damit, nur die finanziellen Fragen gründlich zu behandeln und gut zu lösen. Er suchte auch das Betriebsgebiet zu erweitern und damit der Genossenschaftsidee weiteren Boden zu gewinnen. Noch vor seiner Verwaltertätigkeit wurde ein Objekt an der Storchengasse gekauft, das er dann, trotz der nicht gerade günstigen Lage, zu einem Kaufhaus mit den Abteilungen Manufakturwaren, Schuhwaren und Haushaltungsartikeln ausgestaltete. Seit 1922 wurden nicht weniger als sieben neue Filialen eröffnet, worunter auch die Metzgereifiliale an der Ringstrasse. Die eigene Bäckerei an der Loestrasse wurde zu einem Musterbetrieb ausgebaut. Viel Aufmerksamkeit wurde auch der Metzgerei am Casinoplatz geschenkt, die sich heute als ein gut florierender Betriebszweig entwickelt.

Es wäre eine Unterlassung, wollte man nicht auch die soziale Einstellung des Verwalters Springer würdigen. Stets war sein Bestreben, die Betriebsverbesserungen nicht auf Kosten des Personals zu erreichen. Als 1922 allgemein die Löhne infolge der Abschläge gekürzt wurden, war der CVC einer jener Betriebe, der die bisherigen Ansätze weiter gelten liess. Eine weitere Wohltat wurde die Einführung der Alters- und Hinterlassenenversicherung des Personals, die Hermann Springer vollzog. Die Arbeitsverhältnisse des Personals wurden durch Arbeitsverträge geregelt.

Ich weiss, dass es Hermann Springer nicht darum ging, mit der Leitung des CVC für sich Lorbeeren einzuheimsen. Er erkannte in seiner Aufgabe eine Pflichterfüllung, die Opfer erforderte, teilweise sogar persönlichen Verzicht. Er hat sich voll und ganz eingesetzt und hat durchgehalten, auch dann, wenn die Schwierigkeiten sich haushoch türmten. Er darf heute in den Ruhestand die Gewissheit mitnehmen, dem neuen Verwalter ein gut fundiertes Genossenschaftsunternehmen zu übergeben. Dafür gebührt ihm der Dank aller, und ein sorgenfreies otium cum dignitate möge der Lohn seiner Mühe und Arbeit sein. O. H.

Landquart. *Generalversammlung des Allgemeinen Konsumvereins Landquart und Umgebung.* Vor kurzem hielt der AKL seine diesjährige Generalversammlung ab. Nach einer kurzen Begrüssung der Mitglieder erteilte der Vorsitzende Verwalter *Hunziker* das Wort zu einem Rückblick auf das verflossene Geschäftsjahr und zur Beleuchtung des Betriebsergebnisses. Trotz eines kleinen Rückschrittes konnte der Umsatz noch auf über einer Million Franken gehalten werden. Das Endergebnis war befriedigend, konnte doch über die Rückvergütung ein bescheidener Ueberschuss auf die neue Rechnung vorgetragen werden.

Im Verwaltungsrat ergaben sich kleine Verschiebungen. Als neuer Sekretär wurde *R. Hübscher-Albrecht* gewählt.

Im Mittelpunkt der Tagung stand ein Referat von *Hs. Althaus*, Bern, über das Thema «Genossenschaft und Demokratie». In gewohnt klarer, wohlüberlegter Weise behandelte er das Wesen der Genossenschaft und die irrtümlichen Behauptungen gewisser Wirtschaftsverbände gegenüber der Genossenschaft. Er wies vor allem darauf hin, dass eine richtige Genossenschaft nur auf dem Prinzip der demokratischen Verwaltung gedeihen könne. Eine falsche Behauptung sei es, dass die Staatswirtschaft von der Genossenschaft vorbereitet werde. Wenn letztere vom Staate abhängig werde, sei es keine richtige Genossenschaft mehr. Wenn die Genossenschaft einerseits keine Interessen an einer Verstaatlichung hat, so würde anderseits auch die wirtschaftliche, kulturelle, sprachliche und konfessionelle Struktur der vielen Genossenschaften in der Schweiz einer Verstaatlichung entgegenwirken. Die Voraussetzung für die richtige Genossenschaft ist die demokratische Verwaltung hier wie im Staat. Ein beredtes Zeugnis davon geben die Verhältnisse im Osten. Dessenungeachtet gibt es auch bei uns Gebilde, die nur dem Namen nach Genossenschaften sind, die unter dem Deckmantel dieses Wirtschaftssystems wie Schmarotzerpflanzen emporwachsen und ein gesundes wirtschaftliches Gedeihen stören. Unter dem Motto: «Arbeit und Brot für alle Leute, Friede für alle Völker», schloss der Referent seine mit grossem Beifall aufgenommenen Ausführungen. J. N.

Murten. (Eing.) Zu unserer *38. Generalversammlung* konnte Präsident A. Ackermann 310 Genossenschafterinnen und Genossenschafter begrüssen. Protokoll und Jahresbericht wurden diskussionslos genehmigt. Im Auftrage des Vorstandes nahm der Präsident zwei Ehrungen vor: Fräulein *Julia Godel*, 1. Verkäuferin, konnte das dritte Dezennium im Dienst der KG Murten feiern. Ebenfalls 30 Jahre im Amte ist der Sekretär *Fr. Kohler*.

Hierauf berichtete Buchhalter H. Egger über die *Jahresrechnung*, wie sie zum Teil in den Verbandsblättern erschienen ist, sowie über die *Bauabrechnung*. Der Ladenumbau, der zur vollen Zufriedenheit ausgeführt wurde, weist einen Gesamtkostenaufwand von Fr. 58 587.— auf; es sind Fr. 1400.— weniger verausgabt worden, als der verlangte Kredit vorsah. Beide Abrechnungen wurden diskussionslos genehmigt und dem Buchhalter seine prompte Arbeit bestens verdankt.

Der *Warenumsatz* erreichte die Höhe von Fr. 480 858.—, Fr. 9246.— mehr als im Vorjahre. An *Rückvergütung* und *Rabatt* (zusammen 10%) konnten Fr. 43 306.10 ausgerichtet werden. Seit Bestehen unserer Genossenschaft sind es etwa Fr. 575 600.—, die

an unsere Mitglieder zur Auszahlung gelangten. Der Mitgliederbestand beträgt 643; er hat im Berichtsjahre um 40 zugenommen.

Auf nächstes Frühjahr ist eine Genossenschaftsreise nach dem Tessin vorgesehen. Schliesslich wurden von der Schweizer Reisekasse, Bern, Filme über Wintersport und Frühling im Tessin, sowie ein Farbenfilm, «Reise nach der Französischen Riviera», gezeigt. F. K.

Genossenschaftliches Seminar
(Stiftung von Bernhard Jaeggi)

Für die Vorbereitung unserer Verwaltungsdienstschüler auf die Höhere Fachprüfung im Detailhandel haben wir seinerzeit drei *Briefkurse* ausarbeiten lassen, die wir auch den kaufmännisch tätigen Angestellten unserer Bewegung gerne zur Verfügung stellen möchten. Es handelt sich um:

1. *Rechnungswesen in Detailhandelsbetrieben*, bearbeitet von Dr. A. Stadelmann. Dieser Kurs kann sowohl von Anfängern als auch von buchhalterisch Fortgeschrittenen benützt werden. Jeder Brief enthält zahlreiche Aufgaben für beide Kategorien. Wer sich auf die Höhere Fachprüfung vorbereiten will, dem wird dieser Kurs nützliche Dienste leisten. Wir machen jedoch ausdrücklich darauf aufmerksam, dass in diesem Briefkurs die allgemeinen Grundlagen des Rechnungswesens in einfachen Detailhandelsbetrieben behandelt werden, während die speziellen Belange der Konsumvereine mit Filial- und Produktionsbetrieben nur teilweise Berücksichtigung finden konnten.
2. *Sprach- und Korrespondenzkurs*, bearbeitet von Fräulein Liny Eckert. Der Schüler bereitet sich hier durch zahlreiche Uebungen auf einen einwandfreien kaufmännischen Briefstil vor.
3. *Rechtskunde*, bearbeitet von Dr. L. Lejeune, V. S. K. Hier werden in einem umfangreichen Material alle den Detailhandel interessierenden Rechtsfragen aus dem Obligationenrecht, dem Zivilgesetzbuch, dem eidg. Lebensmittelgesetz usw. behandelt. Der Schüler hat nach Durcharbeitung einer Lektion jeweils einige Rechtsfälle selbständig zu beurteilen.

Alle schriftlich zu lösenden Aufgaben dieser drei Briefkurse werden durch die erwähnten Bearbeiter korrigiert. Das Kursgeld für jeden Kurs beträgt Fr. 40.—. Anmeldungen sind zu richten an die Leitung des Genossenschaftlichen Seminars, Freidorf/Basel, Postfach, Filiale 2. A. St.

Kinderheim Mümliswil
(Stiftung von Dr. B. und P. Jaeggi)

Dem Kinderheim Mümliswil wurden überwiesen:

Fr. 100.— von der Konsumgenossenschaft Waldenburg
» 50.— von der Konsumgenossenschaft Solothurn

Diese Vergabungen werden herzlich verdankt.

Druckerei und Administration: Basel, St.-Jakobs-Strasse 175, Postfach Basel 2

Inseratenannahme:

Inseratenagentur R.-C. Mordasini, Genf, rue du Marché 18
Telephon (022) 5 10 54

Insertionstarif:

Annoncen 60 Rp. per Millimeter bei 40 mm Breite
Reklamen Fr. 1.50 per Millimeter bei 83 mm Breite
Kleine Anzeigen 15 Rp. per Wort, Inserate unter Chiffre Fr. 1.— Zuschlag

Verbandsdirektion

Gemäss Beschluss der Verbandsdirektion wird in den Betrieben des V. S. K. — mit Ausnahme der Niederlassung Taverne — *an den beiden Montagen vom 24. und 31. Dezember 1951 nicht gearbeitet.* Ein Teil der dadurch ausfallenden Arbeitsstunden soll an den *Samstag-Nachmittagen vom 22. und 29. Dezember 1951* nachgeholt werden. Für die Kompensation der übrigen Stunden werden die einzelnen Departemente besondere Weisungen erlassen.

Wie in den letzten Jahren sind ausserdem die verschiedenen Betriebe des V. S. K. wie folgt *geschlossen:*

Mittwoch, den 26. Dezember 1951 (Stephanstag), die Betriebe in Basel, Pratteln, Wülflingen und Taverne. (In Morges und Lausanne wird am Stephanstag gearbeitet.)

Mittwoch, den 2. Januar 1952 (Berchtoldstag), die Betriebe in Wülflingen, Morges und Lausanne. (In allen übrigen Betrieben wird gearbeitet.)

Arbeitsmarkt

Nachfrage

Wir suchen per sofort oder nach Uebereinkunft eine tüchtige **2. Verkäuferin** in unser Hauptgeschäft mit ca. 420 000 Franken Umsatz jährlich (vier Verkäuferinnen), welche gute Kenntnisse in Manufakturwaren, Schuhen, Haushaltungsartikel sowie in Lebensmitteln hat. Es kommen nur absolut branchenkundige Personen in Frage. VHTL-Vertrag, Freihalbtag. Gutausgewiesene Verkäuferinnen wollen gefl. ihre Offerten nebst Zeugniskopien, Photos und Gehaltsansprüchen sofort senden an die Verwaltung der Konsumgenossenschaft Lengnau b. Biel. 50/51

Angebot

Junger, tüchtiger Angestellter (Welschschweizer, mit einem Jahr Praxis in der deutschen Schweiz) aus der Lebensmittelbranche sucht Stelle als **Hilfsbuchhalter** in einer Konsumgenossenschaft. Kaufmännische Lehre. Gründliche Kenntnisse der Buchhaltung, National- und Gardner-Buchungsmaschine. RS absolviert. Eintritt nach Vereinbarung. Offerten unter Chiffre 1. 11/37 an Annoncenagentur R.-C. Mordasini, rue du Marché 18, Genf.

INHALT:

	Seite
Bundesrat Dr. Max Weber	653
Die Rolle der Selbstbedienungsläden für die amerikanische Lebensmittelversorgung	654
Berufsberatung und Verkäuferberuf	655
Geschäftshaus «Zum Bahnhof» des Konsumvereins Thalwil	656
Weihnachten im Schaufenster	657
Die Kosten der Lebenshaltung	657
Gute Büroorganisation bringt bessere Erfolge	658
Gesucht wird: Grosszügigkeit	659
Ernteergebnisse 1950/51	660
Atmosphäre im Büro	660
Der Verkäufer als Psychologe	661
Die Solothurner Ladenschlussordnung ist rechtsgültig	662
Zwei treue Begleiter	662
Bibliographie	663
Aus unserer Bewegung	663
Genossenschaftliches Seminar	664
Kinderheim Mümliswil	664
Verbandsdirektion	664
Arbeitsmarkt	664